

STRATEGI PEMASARAN PRODUK SAMPINGAN AYAM

PADA UD. GEMILANG SEJAHTERA

LAPORAN TUGAS AKHIR

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai

Derajat Ahli Madya Ekonomi



Disusun Oleh

Nama : Billy Wardhana Restu Putra

NIM : 201610190511018

PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM

DIPLOMA III

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG

2019

TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN PRODUK SAMPINGAN AYAM PADA UD GEMILANG SEJAHTERA

oleh :

Billy Wardhana Restu Putra

201610190511018

Diterima dan disetujui
pada tanggal 24 Juli 2019

Pembimbing I,



Dr. Nazaruddin Malik, M.Si.

Pembimbing II,



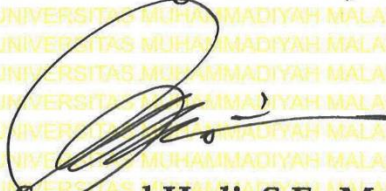
Hendra Kusuma, S.E., M.S.E.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,



Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Ketua Program Studi,



Syamsul Hadi, S.E., M.Si.

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN PRODUK SAMPINGAN AYAM PADA UD GEMILANG SEJAHTERA

Yang disiapkan dan disusun oleh:

Nama : Billy Wardhana Restu Putra

NIM : 201610190511018

Jurusan : Perbankan dan Keuangan Program Diploma Tiga

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 24 Juli 2019 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Ahli Madya Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji:

Penguji I : Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Penguji II : Syamsul Hadi, S.E., M.Si.

Penguji III : Dr. Nazaruddin Malik, M.Si.

Penguji IV : Hendra Kusuma, S.E., M.S.E.

1. 
2. 
3. 
4. 



Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Ketua Program Studi,

Syamsul Hadi, S.E., M.Si.

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

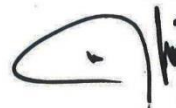
Nama : **Billy Wardhana Restu Putra**
NIM : 201610190511018
Program Studi : Perbankan dan Keuangan Program Diploma 3
Surel : Billy.wardhana.restu.putra@gmail.com

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Laporan ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, baik sebagian maupun keseluruhan, bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil penjiplakan (*plagiarism*) dari hasil karya orang lain;
2. Karya dan pendapat orang lain yang dijadikan sebagai bahan rujukan (referensi) dalam laporan tugas akhir ini, secara tertulis dan secara jelas dicantumkan sebagai bahan/sumber acuan dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan di daftar pustaka sesuai dengan ketentuan penulisan ilmiah yang berlaku;
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademis, dan sanksi-sanksi lainnya yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Malang, 17 Juli 2019

Yang bertanda tangan,



Billy Wardhana Restu Putra

KATA PENGANTAR

Bissmillahirrohmanirrohim,

Puji syukur yang teramat dalam saya haturkanke hadirat Tuhan Yang Maha Segala, atas percikan kasih, hidayat, dan Taufiq-Nya sehingga Laporan Tugas Akhir dengan judul “Sistem dan Prosedur Penjualan Produk Pada UD. Gemilang Sejahtera” ini dapat terselesaikan pada waktu yang telah direncanakan.

Teriring do’a sholat semoga senantiasa melimpah ke haribaan Muhammad SAW., Rasul akhir zaman, penutup para Nabi yang membawa kesempurnaan ajaran Tauhid dan keutamaan budi pekerti. Dan semoga tumpahan do’a sholat menetes kepada segenap keluarga dan sahabatnya, para syuhada’, para mushonnifin, para ulama’, dan seluruh umat yang dengan tulus ikhlas mencintai dan menjunjung sunnahnya.

Selama proses penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, banyak pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada saya. Sebagai ungkapan syukur, dalam kesempatan ini saya ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Fauzan, M.Pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Malang.
2. Ibu Dr. Idah Zuhroh, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
3. Bapak Syamsul Hadi, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Program Studi Perbankan dan Keuangan Program Diploma 3
4. Bapak Dr. Nazaruddin Malik, M.Si selaku pembimbing 1 dan Bapak Hendra Kusuma, SE., M.SE selaku pembimbing 2 yang telah membimbing saya dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini.
5. Kepala Lab Mini Bank Syariah Ibu Eris Tri Kurniawati, SE., MM.Ak
6. Bapak/Ibu Penguji
7. Rekan-rekan penulis dan teman-teman kontrakan saya yang selalu mendukung dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini yaitu antara lain:
 - a. Bayu Pramudya
 - b. Ferdian Arin
 - c. Adam Firmansyah
 - d. Sirojul Mulqi
 - e. Vahrie Husain
 - f. Panji eka Putra
 - g. Kaharudin
 - h. Alfian Setiawan
 - i. Toni Pangestu

- j. Yogi
- k. Abdi Nugraha
- l. Roman

Tanpa dukungan mereka saya tidak akan mampu mengerjakan dan menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini pada waktu yang telah direncanakan.

- 8. Segenap jajaran petinggi dan karyawan UD. Gemilang Sejahtera atas bantuan yang telah diberikan selama penulisan Laporan Tugas Akhir ini.
- 9. Ucapan terimakasih secara khusus saya sampaikan kepada kedua orang tua saya dan kakak saya tercinta yang telah mendukung saya dari mulai awal perkuliahan hingga akhir perkuliahan ini.

Kepada mereka semua , hanya ungkapan terimakasih dan do'a tulus yang dapat saya persembahkan, semoga segala yang telah mereka berikan kepada saya tercatat dengan tinta emas dalam lembaran catatan Roqib sebagai sebuah ibadah yang tiada ternilai, aamiin.

Akhirnya, dengan segala keterbatasan dan kekurangannya, saya persembahkan karya tulis ini kepada siapapun yang membutuhkannya. Kritik konstruktif dan saran dari semua pihak sangat saya harapkan untuk menyempurnakan karya-karya saya selanjutnya. Terimakasih

Billahittaufiq Wal hidayah.

Malang, 17 Juli 2019

Yang menyatakan,

Billy Wardhana restu Putra

Daftar Isi

LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	vi
Daftar Isi.....	viii
Daftar Gambar.....	xi
Daftar Tabel	xii
Lampiran - Lampiran	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Batasan Masalah.....	5
E. Manfaat Penelitian.....	6
 BAB II TEORI DAN PERUMUSAN HIPOTESIS	
A. Pengertian Perusahaan.....	7
B. Unsur – Unsur Perusahaan	7
C. Bentuk – Bentuk Perusahaan.....	8

D. Teori Pemasaran	10
E. Teori Penjualan.....	14
F. Teori Analisis Perputaran Persediaan.....	16
G. Teori Laba/Rugi	20
H. Perumusan Hipotesis	21

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian	26
B. Jenis Penelitian	26
C. Jenis dan Sumber Data	26
D. Teknik Pengumpulan Data	27
E. Teknik Analisa Data	28

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah Singkat UD. Gemilang Sejahtera	32
B. Pengembangan Pemasaran	38
C. Proses Kegiatan UD. Gemilang Sejahtera.....	40
D. Proses Penjualan UD. Gemilang Sejahtera	42
E. Analisis Efisiensi Persediaan.....	48
F. Laporan Laba/Rugi UD. Gemilang Sejahtera	53

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	57
B. Keterbatasan Penelitian	58
C. Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA	60
----------------------	----

Daftar Gambar

Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Gemilang Sejahtera	33
Gambar 4.2 Alur Penjualan.....	42
Gambar 4.3 Mobil Wilayah Timur.....	44
Gambar 4.4 Mobil Wilayah Barat.....	45
Gambar 4.5 Mobil Wilayah Utara.....	46

Daftar Tabel

Tabel 4.1 Tabel Distribusi Konsumen UD. Gemilang Sejahtera	34
Tabel 4.2 Tabel Jumlah Persediaan.....	41
Tabel 4.3 Tabel Persediaan dan Permintaan	43
Tabel 4.4 Jumlah Penerimaan UD. Gemilang Sejahtera.....	48
Tabel 4.5 Tabel Persediaan pada tanggal 26 Januari 2019	49
Tabel 4.6 Jumlah Pembelian pada tanggal 26 Januari 2019	49
Tabel 4.7 Persediaan akhir pada tanggal 26 Januari 2019	49
Tabel 4.8 Jumlah Persediaan Awal pada tanggal 26 Januari 2019	50
Tabel 4.9 Jumlah Persediaan Akhir pada tanggal 26 Januari 2019.....	50
Tabel 4.10 Persediaan pada tanggal 27 Januari 2019	51
Tabel 4.11 Jumlah Pembelian pada tanggal 27 Januari 2019	52
Tabel 4.12 Persediaan akhir pada tanggal 27 Januari 2019	52
Tabel 4.13 Jumlah Persediaan Akhir pada tanggal 27 Januari 2019.....	52

Lampiran-Lampiran

Lampiran I Perusahaan UD. Gemilang Sejahtera

Lampiran II Produk UD. Gemilang Sejahtera

Daftar Pustaka

Jurnal:

- Abiddin, M. Z., Mas'udin, I., & Utama, D. M. (2017). Pemilihan Strategi Pemasaran Dengan Metode SWOT Dan TOPSIS. *Jurnal Teknik Industri*, 18(1), 55. <https://doi.org/10.22219/jtiumm.vol18.no1.55-67>
- Ernawati, E., & Rifa'i, M. N. (2018). Strategi Pemasaran Produk PRULink Syariah Assurance Account Pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Malang. *FALAH: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(1), 53. <https://doi.org/10.22219/jes.v3i1.5834>
- Sayogo, D. S. (2016). Strategi Pemasaran Berbasis Media Sosial bagi Pengrajin Batik. *Studi Kasus Inovasi Ekonomi*, 1(2), 66–74. <https://doi.org/10.22219/skie.v1i2.4467>
- Yuniarti, R., Rahman, A., & Choiri, M. (2014). Strategi Pemasaran Pada Ukm Keripik Tempe Sanan Malang. *Jurnal Teknik Industri*, 14(2), 174. <https://doi.org/10.22219/jtiumm.vol14.no2.174-185>

Buku:

- Ahman, E., & Romana, Y. (2009). *Pengantar Teori Mikro*. Bandung: Laboratorium EKOP UPI.
- Anoraga, P. (2007). *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Minanari. (2012). *Pengantar Akuntansi 1*. Jakarta: Pusat Bahan Ajar dan Earning.
- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi Ed 4*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nafarin, M. (2009). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Subramanyam, K. (2017). *Analisis Laporan Keuangan Ed 11*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sukirno, S. (2013). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Ed 3*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Tjiptono, F., & dkk. (2008). *Pemasaran Strategi*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Warren, C., & dkk. (2016). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia Edisi 25*. Jakarta: Salemba Empat.

TA BILLY

ORIGINALITY REPORT

8%

SIMILARITY INDEX

8%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

fkip-unswagati.ac.id

Internet Source

3%

2

nurulichsanaan.files.wordpress.com

Internet Source

2%

3

library.binus.ac.id

Internet Source

2%

Exclude quotes On

Exclude bibliography On

Exclude matches < 2%